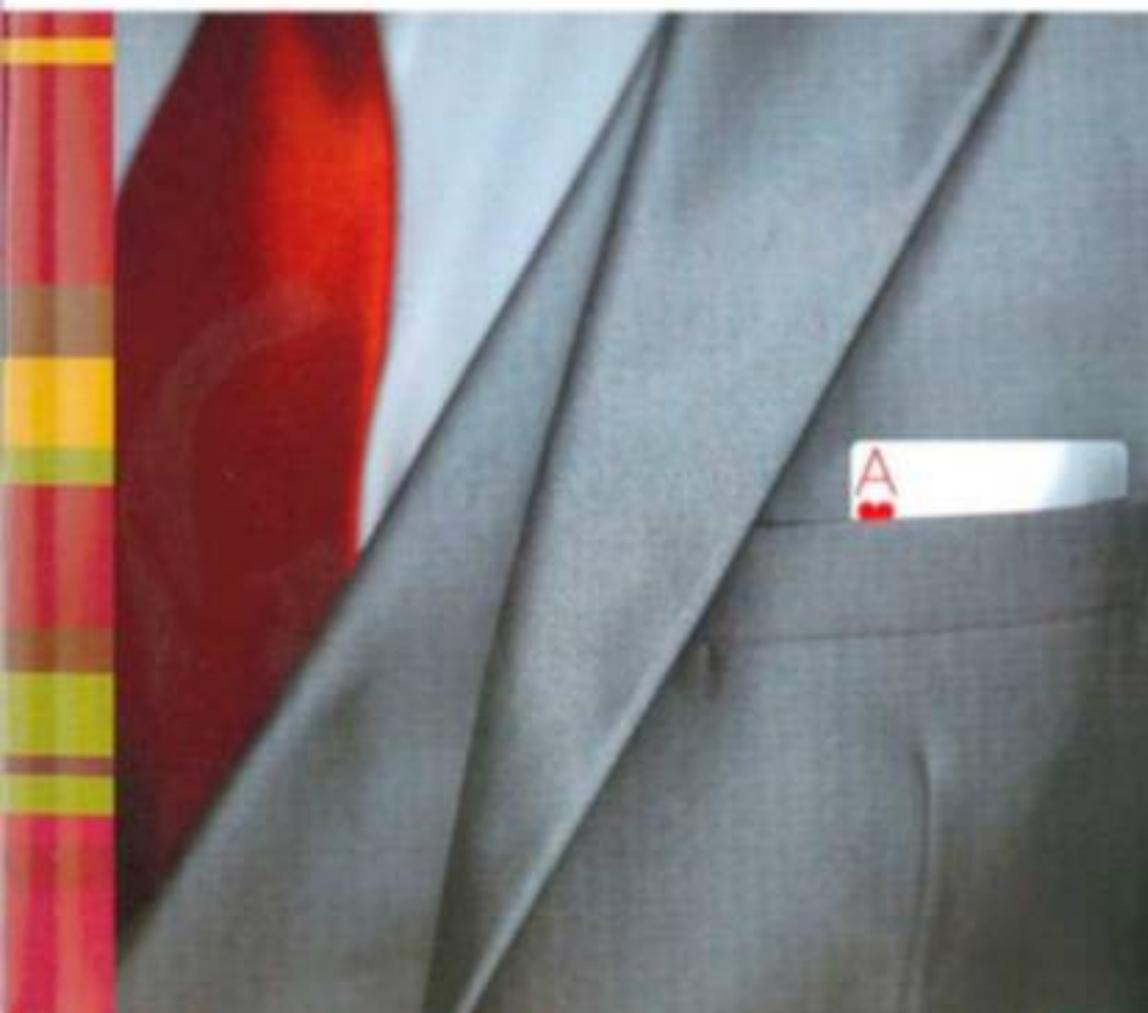


CÓMO DETECTAR MENTIRAS

*Una guía para utilizar en el trabajo,
la política y la familia*

Paul Ekman



¿Sabe usted en qué momento alguien está mintiendo? ¿Es capaz de discernir las pistas que lo llevarán a averiguarlo? En cualquier caso, el libro del doctor Ekman le enseñará, entre otras muchas cosas, que las pupilas dilatadas y el parpadeo pueden indicar la presencia de una emoción; que el rubor puede ser signo de vergüenza, rabia o culpa; que ciertos ademanes son indicio de un sentimiento negativo; que una manera de hablar más veloz de lo habitual y en un volumen más alto tal vez denote ira, temor o irritación... Y éstos son sólo algunos de los indicadores que el autor utiliza para distinguir la realidad de la ficción. Tanto en su casa como en su lugar de trabajo, esta guía le ayudará a aprender en qué elementos (no verbales) de la comunicación debe usted fijarse para saber si le están diciendo la verdad, incluyendo un cuestionario de 38 preguntas que le permitirán descubrir cualquier tipo de engaño.

A la memoria de Erving Goffman, extraordinario
amigo y colega y a mi esposa, Mary Ann Mason,
crítica y confidente.

«Cuando la situación semeja ser exactamente tal como se nos aparece, la alternativa más probable es que sea una farsa total; cuando la farsa es excesivamente evidente, la posibilidad más probable es que no haya nada de farsa.»

—

Erving Goffman, *Strategic Interaction*.

«El marco de referencia que aquí importa no es el de la moral sino el de la supervivencia. La capacidad lingüística para ocultar información, informar erróneamente, provocar ambigüedad, formular hipótesis e inventar es indispensable, en todos los niveles —desde el camuflaje grosero hasta la visión poética—, para el equilibrio de la conciencia humana y el desarrollo del hombre en la sociedad...».

—George Steiner, *After Babel*.

«Si la falsedad, como la verdad, tuviese un solo rostro, estaríamos mejor, ya que podríamos considerar cierto lo opuesto de lo que dijo el mentiroso. Pero lo contrario a la verdad tiene mil formas y un campo ilimitado».

—Montaigne, *Ensayos*.

Reconocimientos

Estoy agradecido a la Clinical-Research Branch of the National Institute of Mental Health (División de Investigaciones clínicas del Instituto Nacional de la Salud Mental) por el apoyo que brindó a mi investigación sobre la comunicación no verbal entre 1963 y 1981 (MH 11976). El Research Scientist Award Program (Programa de Premios a la Investigación Científica) de dicha institución ha financiado tanto el desarrollo de mi proyecto de investigaciones durante la mayor parte de los últimos veinte años, como la redacción de este libro (MH 06092). Deseo asimismo agradecer a la Fundación Harry F. Guggenheim y a la Fundación John D. y Catherine T. MacArthur por el respaldo que ofrecieron a algunos de los estudios mencionados en los capítulos 4 y 5. Wallace V. Friesen, con quien trabajé durante más de dos décadas, merece en igual medida que yo, que se le acrediten los hallazgos de los que doy cuenta en esos capítulos; muchas de las ideas expuestas en esta obra surgieron en primer lugar en esas dos décadas de diálogo entre nosotros.

A Silvan S. Tomkins, amigo, colega y maestro, quiero agradecerle que me haya alentado a escribir este libro, así como los comentarios y sugerencias que me hizo llegar sobre el manuscrito. Un cierto número de otros amigos lo leyeron y pude beneficiarme con sus críticas, formuladas desde distintos puntos de vista: Robert Blau, médico; Stanley Caspar, abogado; Jo Carson, novelista; Ross Mullaney, ex agente del FBI; Robert Pickus, político; Robert Omstein, psicólogo; y Bill Williams, asesor en administración de em-

presas. Mi esposa Mary Ann Masón fue mi primera lectora y mi crítica paciente y constructiva.

Debatí muchas de las ideas presentadas en el libro con Erving Goffman, quien estaba interesado en el engaño desde un ángulo sumamente diferente, y pude disfrutar del contraste, aunque no la contradicción, entre nuestras diversas perspectivas. Recibir sus comentarios acerca del manuscrito habría sido un honor para mí, pero Goffman murió de manera imprevista poco antes de que se lo enviase. El lector y yo nos hemos visto perjudicados por este hecho luctuoso, a raíz del cual el diálogo entre Goffman y yo sobre este libro sólo pudo tener lugar en mi propia mente.

Prólogo a la nueva edición

Al releer los primeros ocho capítulos que formaban la primera edición publicada en 1985, así como los capítulos 9 y 10, que se añadieron a la segunda edición publicada en 1992, sentí un gran alivio al no descubrir nada que considerara incorrecto. El undécimo capítulo, añadido a esta tercera edición, contiene nuevas distinciones teóricas, un breve resumen de nuevos descubrimientos y un conjunto de explicaciones de por qué la mayoría de las personas, incluidos los profesionales, no saben detectar mentiras.

Con el paso del tiempo y con más resultados procedentes de la investigación me siento un poco menos cauto sobre la posibilidad de detectar mentiras a partir de la actitud. Nuestra confianza también ha crecido como resultado de las actividades de enseñanza que hemos realizado. Durante los últimos quince años, me he dedicado a enseñar, junto con mis colegas Mark Frank (Universidad Rutgers) y Maureen O'Sullivan (Universidad de San Francisco), el material contenido en *Cómo detectar mentiras* a personal de seguridad de Estados Unidos, Reino Unido, Israel, Hong Kong, Canadá y Amsterdam. Las personas a las que hemos enseñado no estaban interesadas en este tema desde un punto de vista académico; su intención era aplicarlo de inmediato y nos han aportado muchos ejemplos que confirman distintas ideas contenidas en *Cómo detectar mentiras*.

Basándonos en nuestras propias investigaciones y en las experiencias que nos han explicado distintos profesionales de los cuerpos de seguridad, tengo plena confianza en lo

siguiente. Las probabilidades de distinguir con éxito si una persona miente o dice la verdad son máximas cuando:

- La mentira se cuenta por primera vez.
- La persona no ha contado antes mentiras de esta clase.
- Hay mucho en juego, sobre todo si existe amenaza de un castigo severo.
- El entrevistador carece de prejuicios y no se apresura a sacar conclusiones.
- El entrevistador sabe cómo alentar al entrevistado para que cuente su relato (cuanto más palabras se digan, mejor se podrá distinguir la mentira de la verdad).
- El entrevistador y el entrevistado proceden del mismo contexto cultural y hablan el mismo idioma.
- El investigador considera que los indicios descritos en *Cómo detectar mentiras* señalan la importancia de obtener más información en lugar de verlos como pruebas de que se miente.
- El entrevistador es consciente de las dificultades (que se describen en *Cómo detectar mentiras*) de identificar a quienes se encuentran bajo sospecha de haber cometido un delito pero son inocentes y dicen la verdad.

1

INTRODUCCIÓN

Es el 15 de septiembre de 1938 y va a iniciarse uno de los engaños más infames y mortíferos de la historia. Adolf Hitler, canciller de Alemania, y Neville Chamberlain, primer ministro de Gran Bretaña, se encuentran por vez primera. El mundo aguarda expectante, sabiendo que ésta puede ser la última esperanza de evitar otra guerra mundial. (Hace apenas seis meses las tropas de Hitler invadieron Austria y la anexionaron a Alemania. Inglaterra y Francia protestaron, pero nada más). El 12 de septiembre, tres días antes de esta reunión con Chamberlain, Hitler exige que una parte de Checoslovaquia sea anexionada también a Alemania, e incita a la revuelta en ese país. Secretamente, Hitler ya ha movilizado al ejército alemán para atacar Checoslovaquia, pero sabe que no estará listo para ello hasta finales de septiembre.

Si Hitler logra evitar durante unas semanas más que los checoslovacos movilicen sus tropas, tendrá la ventaja de un ataque por sorpresa. Para ganar tiempo, le oculta a Chamberlain sus planes de invasión y le da su palabra de que si los checos satisfacen sus demandas se preservará la paz. Chamberlain es engañado; trata de persuadir a los checos de que no movilicen su ejército mientras exista aún una posibilidad de negociar con Hitler. Después de su encuentro con éste, Chamberlain le escribe a su hermana: «... pese a

la dureza y crueldad que me pareció ver en su rostro, tuve la impresión de que podía confiarse en ese hombre si daba su palabra de honor^[1]». Cinco días más tarde, defendiendo su política en el Parlamento frente a quienes dudaban de la buena fe de Hitler, Chamberlain explica en un discurso que su contacto personal con Hitler le permitía decir que éste «decía lo que realmente pensaba»^[2].

Cuando comencé a estudiar la mentira, hace quince años, no tenía idea en absoluto de que mi trabajo pudiera tener alguna relación con esta clase de mentiras. Pensaba que sólo podía ser útil para los que trabajaban con enfermos mentales. Dicho estudio se había iniciado cuando unos terapeutas a quienes les había comunicado mis hallazgos anteriores —que las expresiones faciales son universales, en tanto que los ademanes son específicos de cada cultura— me preguntaron si esos comportamientos no verbales podían revelar que el paciente estaba mintiendo^[3]. Por lo general esto no origina dificultades, pero se convierte en un problema cuando un individuo que ha sido internado en un hospital a raíz de un intento de suicidio simula que se siente mucho mejor. A los médicos los aterroriza ser engañados por un sujeto que se suicida cuando queda libre de las restricciones que le ha impuesto el hospital. Esta inquietud práctica de los terapeutas planteó una cuestión fundamental acerca de la comunicación humana: ¿pueden las personas controlar todos los mensajes que transmiten, incluso cuando están muy perturbadas, o es que su conducta no verbal delatará lo que esconden las palabras?

Busqué entre mis filmaciones de entrevistas con pacientes psiquiátricos un caso de mentira. Había preparado esas películas con una finalidad distinta: identificar las expresiones del rostro y los ademanes que podían ayudar a diagnosticar un tipo de trastorno mental y su gravedad. Ahora que mi interés se centraba en el engaño, me parecía ver señales de mentiras en muchos de esos filmes. La cuestión

era cómo estar seguro de que lo eran. Sólo en un caso no tuve ninguna duda, por lo que sucedió después de la entrevista.

Mary era un ama de casa de 42 años. El último de sus tres intentos de suicidio había sido muy grave: sólo por casualidad alguien la encontró antes de que la sobredosis de píldoras que había tomado acabase con ella. Su historia no era muy diferente de la de tantas otras mujeres deprimidas de mediana edad. Los chicos habían crecido y ya no la necesitaban, su marido parecía enfrascado totalmente en su trabajo... Mary se sentía inútil. Para la época en que fue internada en el hospital ya no era capaz de llevar adelante el hogar, no dormía bien y pasaba la mayor parte del tiempo llorando a solas.

En las tres primeras semanas que estuvo en el hospital fue medicada e hizo terapia de grupo. Pareció reaccionar bien: recobró la vivacidad y dejó de hablar de suicidarse. En una de las entrevistas que filmamos, Mary le contó al médico lo mejorada que se encontraba, y le pidió que la autorizara a salir el fin de semana. Pero antes de recibir el permiso... confesó que había mentado para conseguirlo: todavía quería, desesperadamente, matarse. Debíó pasar otros tres meses en el hospital hasta recobrase de veras, aunque un año más tarde tuvo una recaída. Luego dejó el hospital y, por lo que sé, aparentemente anduvo bien muchos años.

La entrevista filmada con Mary hizo caer en el error a la mayoría de los jóvenes psiquiatras y psicólogos a quienes se la mostré, y aun a muchos de los expertos^[4]. La estudiamos centenares de horas, volviendo atrás repetidas veces, inspeccionando cada gesto y cada expresión con cámara lenta para tratar de descubrir cualquier indicio de engaño. En una brevísima pausa que hizo Mary antes de explicarle al médico cuáles eran sus planes para el futuro, vimos en cámara lenta una fugaz expresión facial de desesperación, tan efímera que la habíamos pasado por alto las primeras

veces que examinamos el film. Una vez que advertimos que los sentimientos ocultos podían evidenciarse en estas brevísimas *microexpresiones*, buscamos y encontramos muchas más, que habitualmente eran encubiertas al instante por una sonrisa. También encontramos un *microademán*: al contarle al médico lo bien que estaba superando sus dificultades, Mary mostraba a veces un fragmento de gesto de indiferencia, ni siquiera era un ademán completo, sino sólo una parte: a veces, se trataba de una leve rotación de una de sus manos, otras veces las manos quedaban quietas pero encogía un hombro en forma casi imperceptible.

Creímos haber observado otros indicios no verbales del engaño, pero no estábamos seguros de haberlos descubierto o imaginado. Cualquier comportamiento inocente parece sospechoso cuando uno sabe que el sujeto ha mentido. Sólo una medición objetiva, no influenciada por nuestro conocimiento de que la persona mentía o decía la verdad, podía servirnos como prueba que corroborase lo que habíamos observado. Además, para estar seguros de que los indicios de engaño descubiertos no eran idiosincrásicos, teníamos que estudiar a mucha gente. Lógicamente, para el encargado de detectar las mentiras —el cazador de mentiras— todo sería mucho más sencillo si las conductas que traicionan el engaño de un sujeto fuesen evidentes también en las mentiras de otros sujetos; pero ocurre que los signos del engaño pueden ser propios de cada individuo. Diseñamos un experimento, tomando como modelo la mentira de Mary, en el cual los sujetos estudiados tenían una intensa motivación para ocultar las fuertes emociones negativas experimentadas en el momento de mentir. Les hicimos observar a estos sujetos una película muy perturbadora, en la que aparecían escenas quirúrgicas sangrientas; debían ocultar sus sentimientos reales de repugnancia, disgusto o angustia y convencer a un entrevistador que no había visto el film de que habían disfrutado una película documental

en la que se presentaban bellos jardines floridos. (En los capítulos 4 y 5 damos cuenta de nuestros hallazgos).

No pasó más de un año —aún estábamos en las etapas iniciales de nuestros experimentos sobre mentiras— cuando me enteré de que me estaban buscando ciertas personas interesadas en un tipo de mentiras muy diferente. ¿Podían servir mis métodos o mis hallazgos para atrapar a ciertos norteamericanos sospechosos de trabajar como espías para otros países? A medida que fueron pasando los años y nuestros descubrimientos sobre los indicios conductuales de los engaños de pacientes a sus médicos se publicaron en revistas científicas, las solicitudes aumentaron. ¿Qué opinaba yo sobre la posibilidad de adiestrar a los guardaespaldas de los integrantes del gabinete para que pudiesen individualizar, a través de sus ademanes o de su modo de caminar, a un terrorista dispuesto a asesinar a uno de estos altos funcionarios? ¿Podíamos enseñarle al FBI a entrenar a sus policías para que fuesen capaces de averiguar cuándo mentía un sospechoso? Ya no me sorprendió cuando me preguntaron si sería capaz de ayudar a los funcionarios que llevaban a cabo negociaciones internacionales del más alto nivel para que detectasen las mentiras del otro bando, o si a partir de unas fotografías tomadas a Patricia Hearst mientras participó en el asalto a un banco podría decir si ella había tenido o no el propósito de robar. En los cinco últimos años el interés por este tema se internacionalizó: tomaron contacto conmigo representantes de dos países con los que Estados Unidos mantenía relaciones amistosas, y en una ocasión en que yo estaba dando unas conferencias en la Unión Soviética, se me aproximaron algunos funcionarios que dijeron pertenecer a un «organismo eléctrico» responsable de los interrogatorios.

No me causaba mucho agrado este interés; temía que mis hallazgos fuesen aceptados acriticamente o aplicados en forma apresurada como producto de la ansiedad, o que se utilizasen con fines inconfesables. Pensaba que a menu-

do las claves no verbales del engaño no serían evidentes en la mayor parte de los falseamientos de tipo criminal, político o diplomático; sólo se trataba de «corazonadas» o conjeturas. Cuando era interrogado al respecto no sabía explicar el porqué. Para lograrlo, tenía que averiguar el motivo de que las personas cometiesen errores al mentir, como de hecho lo hacen. No todas las mentiras fracasan en sus propósitos: algunas son ejecutadas impecablemente. No es forzoso que haya indicios conductuales —una expresión facial mantenida durante un tiempo excesivo, un ademán habitual que no aparece, un quiebro momentáneo de la voz—. Debía haber signos delatores. Sin embargo, yo estaba seguro de que tenían que existir ciertos indicios generales del engaño, de que aun a los mentirosos más impenetrables los tenía que traicionar su comportamiento. Ahora bien: saber cuándo una mentira lograba su objetivo y cuándo fracasaba, cuándo tenía sentido indagar en busca de indicios y cuándo no, significaba saber cómo diferían entre sí las mentiras, los mentirosos y los descubridores de mentiras.

La mentira que Hitler le dijo a Chamberlain y la que Mary le dijo a su médico implicaban, ambas, engaños sumamente graves, donde lo que estaba en juego eran vidas humanas. Ambos escondieron sus planes para el futuro y, como aspecto central de su mentira, simularon emociones que no tenían. Pero la diferencia entre la primera de estas mentiras y la segunda es enorme. Hitler es un ejemplo de lo que más tarde denominaré «ejecutante profesional»; además de su habilidad natural, tenía mucho más práctica en el engaño que Mary.

Por otra parte, Hitler contaba con una ventaja: estaba engañando a alguien que deseaba ser engañado. Chamberlain era una víctima bien dispuesta, ya que él quería creer en la mentira de Hitler, en que éste no planeaba iniciar la guerra en caso de que se modificasen las fronteras de Checoslovaquia de tal modo que satisficiera a sus de-

mandas. De lo contrario, Chamberlain iba a tener que reconocer que su política de apaciguamiento del enemigo había fallado, debilitando a su país. Refiriéndose a una cuestión vinculada con ésta, la especialista en ciencia política Roberta Wohlstetter sostuvo lo mismo en su análisis de los engaños que se llevan a cabo en una carrera armamentista. Aludiendo a las violaciones del acuerdo naval anglo-germano de 1936 en que incurrió Alemania, dijo: «Tanto el transgresor como el transgredido (...) tenían interés en dejar que persistiera el error. Ambas necesitaban preservar la ilusión de que el acuerdo no había sido violado. El temor británico a una carrera armamentista, tan hábilmente manipulado por Hitler, llevó a ese acuerdo naval en el cual los ingleses (sin consultar ni con los franceses ni con los italianos) tácitamente modificaron el Tratado de Versalles; y fue ese mismo temor de Londres el que le impidió reconocer o admitir las violaciones del nuevo convenio»^[5].

En muchos casos, la víctima del engaño pasa por alto los errores que comete el embustero, dando la mejor interpretación posible a su comportamiento ambiguo y entrando en connivencia con aquél para mantener el engaño y eludir así las terribles consecuencias que tendría para ella misma sacarlo a la luz. Un marido engañado por su mujer que hace caso omiso de los signos que delatan el adulterio puede así, al menos, posponer la humillación de quedar al descubierto como cornudo y exponerse a la posibilidad de un divorcio. Aun cuando reconozca para sí la infidelidad de su esposa, quizá coopere en ocultar su engaño para no tener que reconocerlo ante ella o ante los demás. En la medida en que no se hable del asunto, tal vez le quede alguna esperanza, por remota que sea, de haberla juzgado equivocadamente, de que ella no esté envuelta en ningún amorío.

Pero no todas las víctimas se muestran tan bien dispuestas a ser engañadas. A veces, ignorar una mentira o contribuir a su permanencia no trae aparejado ningún beneficio.